

8

Jaargang 3

Uitgave 8

verschenen juli 2009

**Relatie aan het woord over
samenwerking Bluestone**

Frank Louwers van
Louwers & Partners



**Vele mogelijkheden bij
Yellowstone loondesk**

Peter van der Meijden
en Ruben van de Velde



Newstone

Een sportieve zomer toegewenst!

LEES IN DIT NIEUWE NUMMER van Newstone een interview met Frank Louwers van Louwers & Partners, die vertelt over de relatie met Bluestone. Verder is het een sportieve uitgave; zo leest u onder meer over de sponsoring van de wielerronde van Luyksgestel en over een sportief initiatief ten bate van The Hunger Project! Verder ook een beschouwing op de veranderingen in het fiscale landschap

Bluestone
accountants &
belastingadviseurs

Bluestone
expat

Greenstone
advocaten

Yellowstone
international

Yellowstone
loondesk

Orangestone
corporate finance

Uitgave van:

Newstone is een gezamenlijke uitgave van Bluestone accountants & belastingadviseurs, Greenstone advocaten, Yellowstone international, Yellowstone loondesk & Orangestone corporate finance

Hoofredactie:

Jeroen van den Berk

Redactie:

Geert van Grimbergen
Ronald Bobbe
Irma Mommers

Redactieadres:

Bluestone accountants & belastingadviseurs
Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven

Fotografie:

Bluestone
Theo van Sambeek
(wielerfoto's)

Vormgeving en druk:

SHD Grafimedia, Swalmen
Tel.: 0475 – 507207
www.shdgrafimedia.nl

Abonnementen:

Newstone verschijnt vier keer per jaar. Een gratis abonnement kan op elk gewenst moment ingaan. Om uzelf of bedrijf aan te melden volstaat een e-mail, brief of telefoontje.

Abonnement administratie:

Irma Mommers
Tel: 040 – 2125300
irma.mommers@bstone.nl

© Bluestone accountants & belastingadviseurs 2009

VOORWOORD

Dadendrang

Vlak voor de vakantie presenteren wij u nog een nieuwe editie van Newstone. Een Newstone waarin wij de zaken die ons bezig houden met u delen.

Eén van de zaken waar wij momenteel mee geconfronteerd worden, is de dadendrang van onze staatssecretaris Jan Kees de Jager. Bijna wekelijks vliegen ons de wetsvoorstellen, brieven en 'consultatiedocumenten' om de oren. Als we daar zijn televisieoptredens, krantenartikelen en de weblogs bij optellen, begrijpt u dat wij hier vrijwel dagelijks aandacht aan moeten besteden. Een actieve staatssecretaris is toch prima zult u wellicht denken, maar daar denken wij toch iets genuanceerder over. Weloverwogen en doordacht opereren en ingrijpen in ons fiscale landschap is een prima zaak echter aan weloverwogenheid en doordacht ontbreekt het nogal eens; het met veel power invoeren van de vliegtaks en even later weer terugdraaien daarvan is slechts een van de schrijnende voorbeelden. In deze Newstone staan we kort stil bij een aantal 'uitspattingen' van De Jager.

Gezien de achterliggende problematiek, de veelheid aan informatie en de vraag of zijn gedachten ook de eindstreep gaan halen laten we het natuurlijk niet bij het enkel in dit medium melden van deze fiscale ontwikkelingen. We zullen het komend halfjaar veelvuldig met u gaan communiceren om de implicaties van de dadendrang van De Jager voor uw onderneming in het oog te houden en u daar waar nodig tot ingrijpen aan te zetten!

Ik vraag ook uw speciale aandacht voor het artikel over The Hunger Project. We communiceerden al eerder over het feit dat we dit project een warm hart toedragen. Ook dit jaar hebben we de organisatie een financiële bijdrage toegezegd. Een bijdrage die mede mogelijk wordt gemaakt door onze werknemers. Door het houden van een producten- en dienstenveiling en een inzamelingsactie tijdens de Marathon van Eindhoven dragen zij ook dit jaar weer hun steentje bij. Op deze laatste actie komen wij nog bij u terug. Wij gaan u hiervoor om een bijdrage vragen en u bent bij deze al van harte uitgenodigd om de Bluestone-runners op 11 oktober te komen aanmoedigen. Noteer deze datum alvast in uw agenda!

Ik wens u een bijzonder fijne vakantie toe. Geniet ervan en zorg ervoor dat de accu weer wordt opgeladen. We gaan een ongetwijfeld enerverend halfjaar tegemoet, waarbij uw conditie top moet zijn om de strijd – op meerdere fronten – aan te gaan!

Veel leesplezier!

Geert van Grimbergen

Lid van het Dagelijks Bestuur van
Bluestone accountants & belastingadviseurs



Bluestone en Yellowstone zichtbaar in Ronde van Luyskgestel

Sportieve sponsoring in de regio

Als sponsor zijn Bluestone en Yellowstone al jaren betrokken bij de wielerronde van Luyskgestel, een populaire koers die ook dit jaar een spannend verloop kende.

Het was warm, er was veel publiek op de been en de koers kende een spannend verloop. Al jaren zijn Bluestone en Yellowstone als sponsor betrokken bij de organisatie van de Ronde van Luyskgestel, een groot eendaags wielerevenement dat op maandag 29 juni werd gehouden in het Kempische grensdorp. Namens Yellowstone is Peter van der Meijden hierbij betrokken als sponsor, maar persoonlijk maakt hij tevens deel uit van het organisatiecomité dat deze koers – onderdeel van de Kempen Koers – elk jaar houdt. De sponsoring door Bluestone en Yellowstone uit zich in zichtbaarheid rondom het parcours, reclameborden en het omroepen van de sponsornamen gedurende het evenement. De koers

bij de elite amateurs werd dit jaar gewonnen door Raymond Kreder uit het Zuid-Hollandse Zevenhuizen.

Kempenpers Klassement

De ronde is één van de dertien koersen die meetellen in het Baby-Dump Kempenpers Klassement 2009. "Een zeer geslaagde dag was het. Ook voor de jeugd. In een kleine gemeente als Luyskgestel stonden 110 kinderen aan de start en ook bij de elite amateurs waren er meer dan honderd inschrijvingen", aldus Peter van der Meijden van Yellowstone. Op deze pagina enkele foto's van het evenement, gemaakt door wielersfotograaf Theo van Sambeek (www.fototvs.nl).

De uitslag van 2009:

- 1 Raymond Kreder (Zevenhuizen, ZH)
- 2 Dennis Kreder (Zevenhuizen, ZH)
- 3 Mario Ickx (Diest, NB)





kunnen we ook instrumenten aangeven, waarmee relaties meetbaar zijn." Een product of dienst goed maken en leveren is niet langer voldoende, dat is een basisvereiste. "Klanten, medewerkers, leveranciers of aandeelhouders waar we een relatie mee willen, of reeds een relatie mee hebben, willen aandacht. We weten nu waarom. Aandacht is de pokon van het ego, aandacht is de sleutel naar een relatie. De sterk toenemende transparantie van markten gaat hand in hand met de afname van het onderscheidend vermogen van organisaties. We worden langzaam 100% uitwisselbaar, met de prijs als enige variabele. We willen echter als organisatie juist economisch meer prijs- en recessie resistent worden. De oplossing: investeren in relaties door het geven van persoonlijke aandacht", aldus Louwers.



4

5

Ondernemer Frank Louwers over relatie met Bluestone

Louwers & Partners, leverancier van aandacht

Louwers & Partners is leverancier van aandacht. Het bedrijf biedt tools om relaties scherp in beeld te brengen, coaching en advies om te komen tot inzicht, keuzes en inbedding en middelen om aandacht praktisch in te vullen. "We stellen u in staat altijd de juiste aandacht op het juiste moment te geven", aldus Frank Louwers.

Als geen ander hecht Frank Louwers waarde aan zakelijke relaties en de invulling daarvan. "Daar zit heel veel meerwaarde in", zegt de directeur van Louwers & Partners uit Best, een organisatie met tien medewerkers in dienst. "Die ervaring heb ik ook met Joost van Bussel van Bluestone, we hebben die relatie van twee kanten opgepakt en dat werpt zijn vruchten af. Los van de werkzaamheden van Yellowstone loondesk en het complete plaatje van Bluestone accountants & belastingadviseurs, is hij proactief in alles. Waar zit de meerwaarde in? Wat is een relatie of een klant? Daar draagt Joost zorg voor en daardoor is ook het resultaat van de advisering beter. Dat kost werk, maar levert wel veel op. Zeker op het gebied van vertrouwen", zegt Louwers, die in 1993 begon met een eigen wijnkoperij in combinatie met relatiegeschenken. Na een aantal jaar groeit echter het besef dat alle aardige concepten wellicht niet het optimale effect sorteerd. "Opdrachtgevers kregen bijvoorbeeld maar weinig reacties van hun gewaardeerde relaties. Uit een kort onderzoek bleek dat veel van de eindejaarsgeschenken in de tombola verdwenen

en daarmee tevens het beoogde effect verdween. Parallel aan de toename van het aantal 'standaard' presentjes wat we elkaar verstrekten, groeide evenwel de bewustwording dat gunnen een zeer wezenlijke component is van het zakendoen. Dus als de standaard presentjes niet de oplossing zijn, hoe geven we dan inhoud aan 'gunnen'?"

Persoonlijke aandacht

Duidelijk is: wie gegund wil krijgen, moet een relatie hebben. In 2002 wordt de wijnkoperij ondergebracht bij een strategische partner. Louwers heeft een nieuwe focus, de relatie. Zijn bedrijf steunt de opdrachtgevers bij het schenken van persoonlijke aandacht aan hun relaties. Frank kan, als 'leverancier van aandacht', bogen op ongekende kennis en ervaring. Als specialist ondersteunt hij met zijn team reeds tientallen jaren een breed scala aan gerenommeerde organisaties bij tal van aandacht gerelateerde thema's. "Wat wij willen zijn, is leverancier van aandacht. We helpen bedrijven om inzicht te krijgen in: wie zijn mijn relaties. En vervolgens: hoe kan ik hen aandacht geven. Daarbij

'De Egonomie'

"Kort geleden introduceerden we als Louwers & Partners een nieuwe term: De Egonomie. Ons ego is een interessant fenomeen. Enige tijd geleden las ik in een boek van Eckart Tolle een interessante benadering van het ego. Het komt er op neer dat we het ego kunnen zien als een zelfstandig orgaantje, dat zich tussen onze oren bevindt. Een orgaantje met eigen gedrag. En wat het gedrag van het ego ook manifesteert, de verborgen, drijvende kracht is altijd dezelfde: de behoefte zich te onderscheiden, bijzonder te zijn, de baas te zijn, de behoefte aan macht, aan aandacht en aan meer. De onderliggende emotie die alle activiteiten van het ego beheerst is angst. De angst om niemand te zijn, de angst niet te bestaan". In de praktijk zien we dat we, ter bevrediging van het ego, bereid zijn beslissingen te nemen die ogenschijnlijk economisch niet het meest voor de hand liggen. Daarmee kopen we als het ware een stuk egobevrediging. Dat kan op verschillende manieren. Bijvoorbeeld: ik koop mijn spullen bij dat ene winkeltje waar ze weten wie ik ben. Het is er weliswaar wat duurder maar dat is helemaal niet erg. Ik krijg daar wel aandacht. Andersom is het zo dat, wanneer ik ergens een belangrijke klant ben en men mijn ego niet die erkenning geeft, dit economisch verantwoorde beslissingen in de hand werkt. Ik kijk daardoor weer meer naar de prijs."

Verjaardagsservice

Alleen een relatie gunt. Een relatie wil aandacht. De verjaardag is een niet zakelijk, jaarlijks terugkerend moment waarop we onze relatie het gevoel kunnen geven dat we aan hem of haar denken. "Het concept achter de

verjaardagsservice is verbluffend eenvoudig. Na de ontvangst van uw relatie lijst verrijken wij, indien noodzakelijk, het bestand met de verjaardagen en thuisadressen van uw relaties. Samen met u bepalen we een aansprekend en origineel verjaardagsgcadeau. Naast het cadeauvoorstel doen wij u tekstvoorstellen voor een passende felicitatie toekomen. Wij zorgen er vervolgens voor dat uw persoonlijke brief en het cadeau op de verjaardag van uw relatie worden aangeboden." Aandacht in optima forma. Ook voor Bluestone accountants & belastingadviseurs verzorgt Louwers deze service.

Louwers & Partners, leverancier van aandacht

De Waal 4
5284 PH BEST
088 - 66 55 000
www.louwersenpartners.nl





Sportieve medewerkers in Eindhovense estafettemarathon, raad hun tijd!

Draagt u ook een klein steentje bij aan The Hunger Project?

De missie van The Hunger Project is een wereld zonder chronische honger. Via Newstone houden we u op de hoogte van de betrokkenheid van Bluestone, Greenstone, Yellowstone en Orangestone bij dit bijzondere initiatief. Zo bewandelt de organisatie opnieuw twee wegen om geld in te zamelen voor dit belangrijke, wereldmaatschappelijke project.

De visie van The Hunger Project is: mensen kunnen alleen zelf een einde maken aan hun honger. Deze organisatie ziet mensen niet als slachtoffer, maar als krachtige individuen die zeer goed in staat zijn hun eigen honger te beëindigen als zij daar de kans toe krijgen. The Hunger Project helpt daarom door te investeren in de ontwikkeling van mensen. Meestal vrouwen, omdat zij een centrale plaats innemen in de keten van voedselproductie en -bereiding. En omdat unieke situaties vragen om een unieke benadering, bestaat er bij The Hunger

Project niet zoiets als 'dé oplossing' of 'hét project'. Wel wordt er gewerkt vanuit een bepaalde visie, een eensluidende benadering. Voor de tweede helft van het jaar zijn er twee originele manieren bedacht om geld in te zamelen voor The Hunger Project.

Intern bedrijfsinitiatief

Eén van deze twee projecten is een intern initiatief. Voorafgaand aan een jaarlijkse personeelsbijeenkomst, begin juli, werd alle medewerkers gevraagd om een bepaald object

of dienst te bedenken, die vervolgens geveild zou kunnen worden. De opbrengst daarvan kwam geheel ten goede aan het Hongerproject. Door vele goede ideeën raakten collega's geïnspireerd en uiteindelijk werd er volop geveild voor het goede doel.

Marathon Eindhoven, 11 oktober

Het tweede initiatief is groter van aard en verdient dan ook zeker uw aandacht. Een aantal medewerkers gaat namelijk op zondag 11 oktober aanstaande meelopen in de Eindhovense estafettemarathon. Alle klanten en relaties worden uitgenodigd om hun eindtijd te raden en daar een bedrag op in te zetten, wat uiteindelijk natuurlijk allemaal ten goede komt aan The Hunger Project. De medewerkers van Bluestone, Greenstone, Yellowstone en Orangestone gaan de uitdaging aan en zullen deelnemen in groepen van vier. Per persoon is dat dus ruim 10,5 kilometer. De drie klanten die het dichtst bij de werkelijke eindtijd komen met hun prognose, gaan met de aandeelhouders koken en eten in een fraaie kookstudio. De eindtijden en de ter beschikking gestelde bedragen kunnen klanten invoeren via onze website: www.bstone.nl.

Project Benin (West-Afrika)

Het geld dat met deze twee initiatieven wordt opgehaald wordt gedoneerd aan een waardevol project in Benin, gelegen in West-Afrika, één van de armste landen van de wereld. Met dit geld zet The Hunger Project zogeheten 'Epicenters' op, waarmee de levenssituatie in een gemeenschap aanzienlijk wordt bevorderd. Denk daarbij aan een voedselbank, schoolse opvang, een gemeenschapscentrum en

school, een lokale bank/kredietkantoor en een medisch centrum. Dus: geen dienstverlening en/of voedselhulp, geen directe geldelijke bijdragen, geen steun aan de bureaucratie. De oorzaken van honger en armoede worden bij de bron aangepakt. De benadering is 'empowerment' waardoor gemeenschappen fundamenteel en blijvend zichzelf veranderen. Wilt u meer informatie? Kijk dan op de website van The Hunger Project: <http://www.thehungerproject.nl/>

Ook kunt u telefonisch contact opnemen met uw vragen over The Hunger Project. Dat kan via telefoonnummer 040 212 53 00, informeert u naar mevrouw Irma Mommers.



Bluestone
accountants &
belastingadviseurs

Vele grote ondernemers steunen The Hunger Project!

Bent u benieuwd welke ondernemers allemaal The Hunger Project steunen? Bluestone accountants & belastingadviseurs is zeker niet de enige! Bedrijven als Selexyz, HAK, Eden City Hotels, Mammoet en NPM Capital dragen allemaal op hun eigen manier een steentje bij ten bate van het Hongerproject. Voor meer informatie over alle projecten en over de bedrijven die zich hebben aangesloten, kunt u kijken op de website van The Hunger Project. Klikte u in het linker menu van de homepage op het kopje 'Bedrijven'.





Helder, persoonlijk en effectief

Salarisverwerking wordt voortdurend complexer en wijzigingen worden steeds sneller doorgevoerd. Daarbij vervagen de geografische grenzen in toenemende mate. Tal van contractmogelijkheden staan u ter beschikking, maar wat is de juiste? Hoe kunt u zich indekken tegen alle samenhangende risico's? Want economische buitenkansjes met desastreuze naheffingen is het laatste wat u wilt. De specialisten van Yellowstone weten exact waar de mogelijkheden – en moeilijkheden – liggen. Onze payroll consultants bieden een complete dienstverlening op het gebied van arbeid in Nederland en arbeid in het buitenland. Helder, persoonlijk en effectief zijn daarbij de woorden die onze aanpak karakteriseren. Maar Yellowstone kent nog een extra dimensie. Wij werken namelijk samen in een groep van negentig gelijkgestemde professionals waaronder internationaal actieve belastingadviseurs. Stuk voor stuk specialisten in hun vakgebied. Onze doelstelling? U helpen bij het verhogen van de winst, het verlagen van de belastingdruk en het beheersbaar maken van risico's.

Meer informatie?

Kijk op www.ystone.nl of neem contact op via de gegevens op de achterzijde van deze uitgave van Newstone

Peter van der Meijden en Ruben van de Velde

De flexibiliteit van Yellowstone loondesk

Yellowstone loondesk is een gespecialiseerde dienstverlener voor salaris- en personeelsdiensten met ruime ervaring in het MKB. Een nieuwe dienst is de quick scan, waarmee verborgen kansen en risico's aan het licht worden gebracht.

"Het blijft specialistenwerk", zeggen Ruben van de Velde en Peter van der Meijden.

Vrijwel iedereen is het erover eens: er zou in Nederland minder regelgeving moeten komen, ook op het gebied van salarisadministratie en andere arbeidsgerelateerde zaken. Maar intussen wordt het ondernemen voortdurend ingewikkelder. Nieuwe wetgeving met onvermijdelijke uitzonderingen zorgt ervoor dat ogenschijnlijk eenvoudige zaken onnodig complex worden. Voordat u het weet, zit u gevangen in een ondoordringbare jungle van details en onmogelijkheden. "Door onze ervaring, no-nonsense aanpak en uitgebreide vakkennis zijn wij in staat op een heldere manier te ondersteunen op het gebied van salarisverwerking, fiscaliteit en arbeidsrecht. Dat levert winst

op, uiteraard tijdswinst. Maar ook winst op het gebied van personeelsbinding. Want u kunt uw medewerkers prima voorwaarden en uitgekende beloningspakketten bieden. Ten slotte kunt u gerust zijn dat alle noodzakelijke opgaven, overzichten en formulieren adequaat en tijdig afgehandeld worden. Daarmee beperkt u uw risico's en vermijdt u vervelende boetes", zegt Ruben van de Velde.

Nieuw: de quick scan

Deze zomer lanceert Yellowstone loondesk een nieuwe vorm van dienstverlening: de quick scan. "Daarmee kunnen we voor een klant onzichtbare risico's naar de oppervlakte halen", vertelt Peter van der Meijden. "Of tegelijkertijd kansen ontdekken. Bepaalde subsidieregelingen, vrijstellingen of betere advisering als het gaat om bijvoorbeeld onkostenvergoeding." Het gevaar is volgens Van de Velde en Van der Meijden dat een klant kan denken dat hij zijn zaken keurig voor elkaar heeft, maar misschien door de snel veranderende wetgeving is ingehaald. "Als er dan een looncontrole komt en er

blijkt iets mis te zijn, ook al is het maar omdat één veldje in een systeem misschien niet is aangevinkt, moet hij mogelijk tot vijf jaar terug betalen. Een quick scan is een kleine investering, maar biedt kansen en sluit risico's uit. Het blijft immers specialistenwerk", aldus Van de Velde.

Veel kennis bij personen

De afgelopen twee jaar is de organisatie van Yellowstone loondesk sterker geworden. Meer maatwerk, veel flexibiliteit en betere dienstverlening voor de klant, die er zelf voor kan kiezen in welke mate het werk loopt via loondesk na implementatie van de software. "Het is een trend dat klanten bepaalde taken zelf doen. Iedereen kan kiezen in hoeverre onze service moet reiken of dat er geen direct contact nodig is", weet Van der Meijden. "Andere organisaties zijn vaak stugger. Wij houden van no-nonsense aanpak en hebben veel kennis bij personen", aldus Van de Velde. En dan is er ook nog de compleetheit van het aanbod van diensten. "Men kan bij ons niet alleen terecht voor een maatwerkoplossing voor de uitbesteding van de personeels- en salarisadministratie, maar bijvoorbeeld ook voor werving en selectie, het opstellen van personeelsregelingen, ontslagzaken, enzovoorts. Natuurlijk spelen er in een organisatie meer zaken die raakvlakken hebben met personeelszaken. Wij zorgen ervoor dat uw vragen op waarde worden geschat en zonodig worden voorgelegd aan een van onze gespecialiseerde partners. Zo kunnen klanten zich richten op hun kernactiviteit en bent u verzekerd van flexibiliteit, kwaliteit, continuïteit en kostenbesparing."

Yellowstone

loondesk





Het fiscale landschap verandert

Met onze staatssecretaris Jan Kees de Jager aan het roer volgen de fiscale maatregelen elkaar in een rap tempo op. Voorstellen tot wijziging van de huidige Successiewet, de fiscale positie van de DGA, wijziging van de vennootschapsbelasting en een nieuwe BTW-regeling zijn slechts een kleine greep uit het door De Jager ingezette arsenaal. Het fiscale landschap wordt aangepakt, een drastische koerswijziging dreigt. Of liggen hier juist nieuwe kansen en uitdagingen?

Wijziging Successiewet

De Jager heeft onlangs een wetsvoorstel tot vereenvoudiging en herziening van de Successiewet ingediend. De belastingen zullen de meer toegankelijke en hedendaagse namen 'schenk- en erfbelasting' gaan dragen. Tariefverlaging en verruiming van vrijstellingen zijn de paradepaardjes van De Jager voor de Nederlandse burger. Het zal iedereen tevreden stemmen dat het hoogste tarief van 68% zal worden teruggebracht naar 40% en dat voor echtgenoten en kinderen het tarief maximaal 20% zal gaan bedragen. Ongehuwd samenwonenden zullen door een wijziging in het begrip 'partner' min of meer gedwongen worden om de stap naar de notaris te zetten voor het opstellen van een samenlevingscontract. Voor de schenk- en erfbelasting gaat tevens een minimale samenwoontermijn gelden van respectievelijk 2 jaar voor de schenkbelasting en een half jaar voor de erfbelasting.

De huidige bedrijfsopvolgingsfaciliteit zal meer worden toegespitst op het faciliteren van de overgang van een echte onderneming. Daar staat wel tegenover dat de vrijstelling voor de verkrijging van (een aandeel in) een onderneming verhoogd wordt van 75% naar 90%. Vereenvoudigingen op het gebied van beleggingsvermogen en het inbrengen van rechtsvormneutrale kenmerken getuigt van een grote ambitie. Of dit uiteindelijk ook in de praktijk zo zal worden ervaren, zal de toekomst moeten uitwijzen.

In het wetsvoorstel staat ook het aanpakken van nationale en internationale constructies, die in de ogen van De Jager zijn gericht op het omzeilen van Nederlandse belastingwetgeving, hoog op het 'verlanglijstje'. De mogelijkheden om successierechten (en inkomstenbelasting) te besparen, worden na invoering van het geopperde wetsvoorstel meer en meer aangescherpt en onder de loep genomen. Zullen deze

belastingbesparende constructies uiteindelijk op de schop gaan?

Fiscale positie van de DGA

De Jager heeft in een schrijven aan de Tweede Kamer ingespeeld op fiscale knelpunten ten aanzien van de DGA. Zo bestaat er voor het schenken van aanmerkelijkbelang aandelen nog geen faciliteit om het aandelenpakket zonder belastingheffing door te schuiven tijdens leven, terwijl dit wel mogelijk is bij het vererven van een aandelenpakket. Voorgesteld wordt om het schenken van een aandelenpakket tijdens leven gemakkelijker te maken door ook in dit geval een doorschuifafaciliteit in te voeren.

Voor de DGA die onder 'de terbeschikkingstellingsregeling' valt, bijvoorbeeld door de verhuur van

met ingang van 1 januari 2010 ontvangen en betaalde groepsrente slechts tegen een laag effectief tarief van 5% in aanmerking worden genomen. Wat er met de opbrengsten van de voorgestelde wijzigingen zal gaan gebeuren is nog niet bekend. Wel is inmiddels aangekondigd dat dit waarschijnlijk in de sfeer van de vennootschapsbelasting zal plaatsvinden. Zit er een verdere tariefsverlaging aan te komen?

BTW-regeling

Een in het oog springende wijziging betreft de plaatsbepaling van de dienst voor de BTW. Per 1 januari 2010 worden de BTW-regels ten aanzien van grensoverschrijdende diensten ingrijpend gewijzigd. Indien in enige vorm zaken gedaan worden over de grens, brengt deze wijziging

een onroerende zaak aan de eigen B.V., komt De Jager met een aantal voorstellen. Het belastingvrij overhevelen van het pand naar de B.V., het invoeren van een faciliteit die vergelijkbaar is aan de MKB-winstvrijstelling en de toepassing van meer ondernemingsfaciliteiten voor 'de terbeschikkingsteller' vormen de speerpunten. Vanwege de diversiteit aan definities van de begrippen 'DGA' en 'aanmerkelijkbelanghouder', wordt getracht om hier een eenduidige, uniforme definitie in te voeren die voor alle belastingwetten toepasbaar is. De definitieve vormgeving van de voorgestelde oplossingen volgt bij het indienen van het wetsvoorstel Belastingplan 2010.

Renteaftrek in de vennootschapsbelasting

Om het Nederlandse vestigingsklimaat op een positieve manier te beïnvloeden en daarbij rekening te houden met een evenwichtige verdeling van de druk van de vennootschapsbelasting, is door De Jager een zogenoemd 'consultatiedocument' uitgebracht. Hierin worden een aantal voorstellen tot wijziging van de vennootschapsbelasting gedaan, die met name zien op de beperking van de aftrek van rente, het invoeren van een verplichte groepsrentebox en een versoepeling van het regime voor de deelnemingsvrijstelling. Renten en kosten van geldleningen die verband houden met deelnemingen en excessieve rente bij overnames dienen, aldus De Jager, niet in aftrek gebracht te worden op de winst, of beter gezegd: beperkt in aftrek.

Als de groepsrentebox wordt toegelaten in het systeem van de vennootschapsbelasting, zal

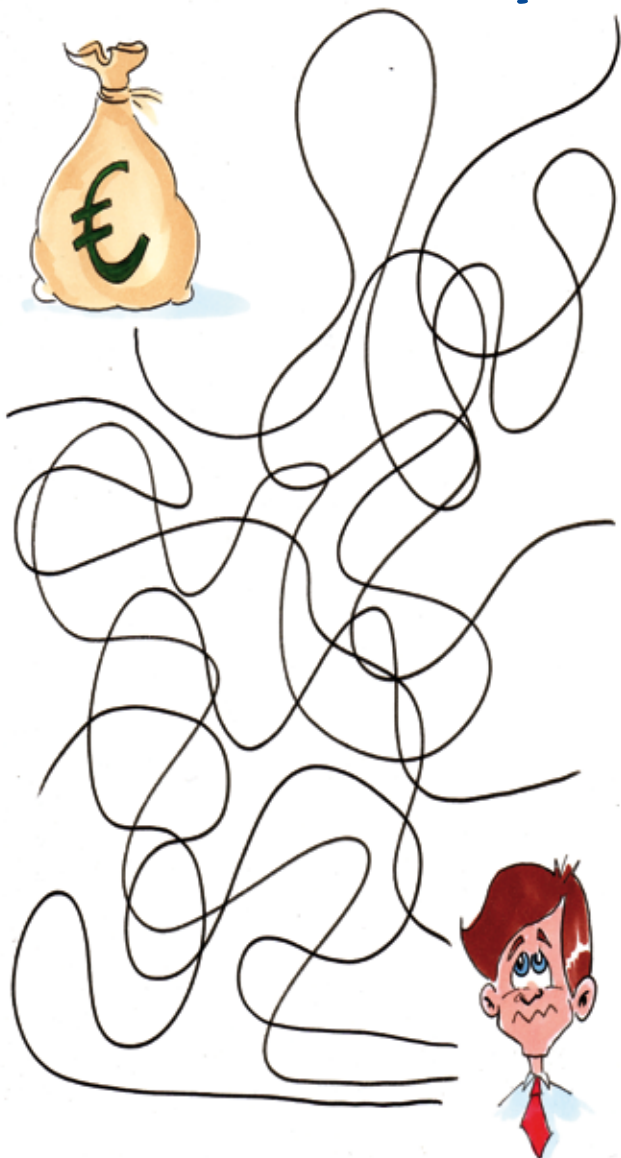
grote (administratieve) gevolgen met zich mee. De nieuwe regels hebben niet alleen betrekking op diensten die een onderneming verricht vanuit Nederland, maar gelden ook voor diensten die door buitenlandse bedrijven in Nederland worden verricht.

Het doel van de wijzigingen is om vanaf 2010 de heffing van BTW uiteindelijk te laten plaatsvinden op de plaats van het verbruik van de dienst. Hiervoor zullen de huidige regels aangepast moeten worden om uiteindelijk aan te sluiten bij de plaats waar het werkelijke gebruik en de werkelijke exploitatie plaatsvinden. De hoofdregel voor diensten tussen belastingplichtigen zal inhouden dat diensten belast zijn in het land van de afnemer, terwijl voor de diensten aan niet-belastingplichtigen (bijvoorbeeld particulieren) de plaats van dienst gekoppeld blijft aan de vestigingsplaats van de dienstverlener.

Tot slot

Of deze voorstellen uiteindelijk zullen leiden tot het gewenste resultaat, zal de toekomst ons leren. Aandacht verdient het echter wel. Zoals bij u bekend volgen wij deze ontwikkelingen op de voet. De bedreigingen zetten we om in uitdagingen, mogelijkheden en kansen. Wij zullen u hierover tijdig informeren en adviseren, zodat wij ons steentje bij kunnen dragen aan het succes van uw onderneming.

Lastig navigeren in het nieuwe fiscale landschap??



Bel Bluestone maar even, die weten de weg!

Onze filosofie

Het doel van Bluestone is het helpen van cliënten bij het verhogen van de winst, verlagen van de belastingdruk en het beheersbaar maken van risico's, kortom bijdragen in het succes van onze cliënten.

Contactgegevens

Bluestone

accountants & belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 212 53 00
Fax: (040) 212 84 12

Bluestone

accountants & belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Schepenlaan 18
Postbus 10072
6000 GB Weert
Telefoon: (0495) 54 52 45
Fax: (0495) 54 65 32

Bluestone

accountants & belastingadviseurs

Bluestone Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam
Telefoon: (020) 312 04 54
Fax: (020) 312 04 60

Bluestone

expat

Bluestone Expat B.V.

Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 212 53 00
Fax: (040) 212 84 12

Greenstone

advocaten

Greenstone Advocaten N.V.

Beemdstraat 27 b
Postbus 8826
5605 LV Eindhoven
Telefoon: (040) 238 08 23
Fax: (040) 238 08 29

Yellowstone

international

Yellowstone International B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 16
Fax: (040) 238 02 17

Yellowstone

international

Yellowstone International B.V.

Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam
Telefoon: (020) 312 04 21
Fax: (020) 312 04 60

Yellowstone

loondesk

Yellowstone Loondesk B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 2570494
Fax: (040) 2570168

Yellowstone

managed services

Yellowstone Managed Services B.V.

Beemdstraat 40
Postbus 8729
5605 LS Eindhoven
Telefoon: (040) 238 08 21
Fax: (040) 238 02 17

Orangestone

corporate finance

Orangestone Corporate Finance B.V.

Beemdstraat 5
Postbus 7191
5605 JD Eindhoven
Telefoon: (040) 238 02 11
Fax: (040) 212 84 12